

# VN11.910 - GAGNER DE NOUVEAUX CLIENTS

*Le suivi individualisé garant d'une plus-value opérationnelle*

*Après la formation... un suivi de 1 mois sur la plateforme sécurisée SUIVal*

**BENEFICIEZ DE TARIFS NEGOCIES NET - Exonération de TVA**

**N°déclaration : 98970426397**



Vos clients existants ne peuvent suffire à garantir le développement de votre chiffre d'affaires. La conquête de nouveaux comptes est vitale et la prospection une mission majeure pour assurer votre réussite commerciale dans la durée. Cette formation vous fournit les clés pour une meilleure gestion de votre portefeuille et une prospection réussie.

**Formation réalisable dans votre entreprise... Contactez-nous !**

## OBJECTIFS

Acquérir les techniques et les méthodes incontournables pour :

- Avoir une meilleure visibilité de son portefeuille existant
- Savoir définir une stratégie de prospection ciblée
- Gagner la confiance du prospect/client

## PARTICIPANTS CONCERNES

Commerciaux nouvellement nommés, Technico-commerciaux, Commerciaux sédentaires, Télémarketeurs, Assistantes commerciales, dont l'activité fait appel à une meilleure gestion du portefeuille client et au respect d'une politique de la prospection.

## NOS METHODES DE TRAVAIL

- Réflexions de groupe
  - Travaux individuels
  - Travaux pratiques, mise en situations en MasterClass
  - Apports du formateur expert
  - Confrontation d'expériences et analyse
  - SmartPocket digital 24h/24h sur la plateforme LMS SUIVal
- En dessous de **3 participants**, nous nous réservons le droit de vous transférer vers une autre date.

## LES + DE NOTRE FORMATION

**Formation en distanciel tutorée, de travail synchrone :**

- Amont de la formation : accès espace SUIVal pour travaux tutorés, accompagnement et évaluation des compétences en terme « être capable de... »
- Aval formation : accès espace SUIVal pour un suivi et une validation des acquis de formation à 1 mois.
- Remise d'une attestation de formation en fin de phase de suivi.

## DUREE - COÛT - DATES - LIEUX

Durée présentiel : **16 heures (dont 1 heure en AutoClass + 1 heure MasterClass)**

Tarif : **1 725,00 € Net / Personne**

Prochaines dates en présentiel : **Nous contacter**

Lieux : **147 rue François de Mahy 97490 Sainte-Clotilde**

Option repas à réserver Traiteur : **23 €HT x 2 (Recommandé)**

## PROGRAMMES

### 1 - En amont du présentiel (1 heure)

**AutoClass sur notre plateforme LMS SUIVal dédiée et sécurisée**

- Test de positionnement : Auto-évaluation de vos compétences
- Recueil des attentes spécifiques

### 2 - En présentiel (14 heures)

**Bâtir son plan de prospection commerciale**

- Définir sa stratégie : ciblage et plan d'actions (IPO/IPA et ABC Croisée)
- Choisir ses priorités et définir ses objectifs

**Obtenir des rendez-vous qualifiés**

- Mieux exploiter les fichiers prospects et clients : les principes clés, Internet et CRM
- Mailing, phoning, approche directe, réunions clients : avantages et limites
- Obtenir des rendez-vous : franchir les barrages
- Répondre aux objections avec le CNZ
- Verrouiller le rendez-vous

**Comment gagner la confiance du prospect/client**

- Préparer une visite : définir l'objectif adapté
- Favoriser le contact par des comportements appropriés
- Démontrer sa capacité d'écoute pour instaurer la confiance

**Réussir l'entretien prospect/client, même dans les cas difficiles**

- Susciter l'intérêt du prospect/client : les stratégies de questionnement gagnantes
- Engager vers l'action : argumenter pour convaincre.
- Les cas difficiles : réticence, agressivité, silence...

**Exercer un suivi efficace, "rester dans le paysage"**

- Organiser et faciliter le suivi avec des outils simples de gestion de la relation client (CRM)
- Faire de chaque client un apporteur d'affaires

### 3- En aval du présentiel

**Plan d'Action Spécifique de Suivi (P.A.S.S.) : 1 mois de suivi à distance + 1 heure de MasterClass :**

- Accès au Forum & Chat : Partage et échanger avec les autres participants et votre expert(e) formateur(trice)
- Travaux sur notre plateforme LMS SUIVal
- MasterClass : Échange d'expérience.
- Évaluation des compétences acquises via un questionnaire en ligne
- Remise attestation de formation.